

株式会社 沖縄海邦銀行

〒900-8686 那覇市久茂地2丁目9番12号

「かいぎん経営スクール（オンラインセミナー）」の開催について

株式会社沖縄海邦銀行（頭取 上地英由）は、経営者や経営幹部の方などを対象に「かいぎん経営スクール」を開催いたします。

開催方法については新型コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえてインターネットを活用したオンラインセミナーとなります。

今回の経営スクールは、ビジネスプランの作成などの経営の基本的な知識からITの活用方法などコロナ不況において役に立つ知識まで幅広く学べるカリキュラムとなっています。

当行では今後とも地域金融機関として『お客様のお役に立てる一番身近な銀行』を目指して事業者の皆様のサポートに力を入れて参ります。

以上

記

名 称：「かいぎん経営スクール」

会 場：オンライン開催

日 程：令和2年9月12日（土）～令和2年11月7日（土） 計5回

定 員：30名

受講料：11,000円（税込）

応募締切：令和2年8月31日（月）

申込方法：別添申込書をFAXまたはメールにてお申し込みください

以上

《お問い合わせ先》

営業統括部法人営業担当 伊川

TEL：(098) 867-2133（直通）

オンライン
セミナー

コロナ不況の ピンチをチャンスに変える 経営ノウハウ

～迫られる変化に対応するヒントが盛りだくさんの5日間～

かいぎん経営スクール

受講のメリット

- 講師全員が経営者であり、現場で使えるノウハウが身につく！
- 無料の個別経営相談など講師陣によるアフターフォローが充実！
- 受講生同士の交流によって相互研鑽！

日時



■対象者

- ① 経営者
- ② 経営幹部(後継者の方など)

■定員

30名 ※申込多数の場合には選考とさせていただきます。

■受講料(税込)

ビジネス倶楽部会員
5,500円
[全5回/資料代込み]
上記以外
11,000円
[全5回/資料代込み]

■カリキュラム

詳細は裏面をご確認ください。

■会場

オンライン開催

※ご自宅・会社等からご参加ください。

■環境

インターネット接続環境、PC機器等の
設備環境は、各自でご準備ください。
※Wi-Fi環境での参加をお勧めします。

■応募締切

2020年 8月31日(月)

■申込方法

裏面の申込書にご記入のうえ、
事務局宛にメール、FAXでお申し
込みください。

送付先・お問合せ先 【事務局】沖縄海邦銀行 営業統括部 法人営業担当(担当:伊川)

TEL.098-867-2133 FAX.098-863-7035

E-mail : houei@kaiho-bank.co.jp

Beyond the Bank
あなたの明日へ

KAIHO 海邦銀行

かいぎん経営スクール カリキュラム

日 程	テーマ	内 容	講 師
第1回 9月12日(土) 13:00~17:00	(1) 経営スクールの全体像 (2) ビジネスプラン作成	① オリエンテーション ・経営スクールの概要説明 ② ビジネスプランの全体像 ・経営・事業はどんな要素からできている? ③ ビジネスプランを描く視点 ・事業の魅力を高める! ブランディング視点でプランを描く ・コンセプトやビジョンの明確化が、事業の"芯"を強くする	CANAU合同会社 代表 堀家 盛司 氏 Atelier AQUA 代表 経営コンサルタント 水野 洋一郎 氏
第2回 9月26日(土) 13:00~17:00	(3) 組織開発 チームビルディング	組織開発の3つのポイント ① 感情の共有 ・効果的な1on1ミーティングのやり方 ・従業員意識調査とフィードバック ② 仕事の共有 ・学習する組織をつくる ・マニュアル作成のステップ ③ 未来の共有 ・計画からビジョンへ(人が動くビジョンのつくり方)	コーチングオフィス 代表 白水 淳 氏
第3回 10月10日(土) 13:00~17:00	(4) ITの活用 (5) 仕掛学について (6) 人を動かす企画のつくり方	①「IT」は大変と言いつつ、 スマホを使いこなしているのはなぜ? ②「仕掛学」って何? ・あなたはもう「仕掛け」にかかっているかも!? ③「企画」をするために必要なことと考え方 ・人を動かす「企画」をしてみよう。	株式会社PIALab.取締役 須藤 大治郎 氏
第4回 10月24日(土) 13:00~17:00	(7) 資金調達 (8) 中小企業にとっての 財務・会計	①融資審査のポイント ②事業性評価 ③中小企業が目指す危機に強い財務体質 ④経営をしていない中小企業経営者 ⑤SCOMファンドで見た強い県内中小企業の共通点	沖縄海邦銀行 融資統括部 経営サポート担当 SCOM株式会社 藤本 和之 氏 上間 喜壽 氏 比嘉 良寛 氏 遠藤 良 氏
第5回 11月7日(土) 13:00~17:00	(9) 商品・サービス向上 販路拡大・集客全般 (10) ビジネスプラン完成と 実践のポイント	① 商品のアップデートと 集客・販売の仕組みづくり ・商品の価値の確認と値決めの基本 ・売れるセールスと集客 ② ビジネスプラン完成と実践のポイント	CANAU合同会社 代表 堀家 盛司 氏 Atelier AQUA 代表 経営コンサルタント 水野 洋一郎 氏

新型コロナウイルス感染症拡大等により、内容が変更になる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

講師のご紹介



CANAU合同会社
代表
堀家 盛司 氏



Atelier AQUA
代表
水野 洋一郎 氏



コーチングオフィス
代表
白水 淳 氏



株式会社PIALab.
取締役
須藤 大治郎 氏



SCOM株式会社
藤本 和之 氏 上間 喜壽 氏
比嘉 良寛 氏 遠藤 良 氏

かいぎん経営スクール 受講申込書

FAX:098-863-7035

会社名	フリガナ	業種	
受講者の氏名	フリガナ	部署名	
所在地	〒		
メールアドレス		TEL	

※申込書に記載していただいた個人情報は、本セミナー実施のために使用するほか、当行からの各種連絡・情報提供の目的以外には利用いたしません。

※個人情報は原則としてお客様の同意なく第三者へ開示・提供いたしません。 ※個人情報に関するお問い合わせは、表面【事務局】までお願い申し上げます。